

TECHNIQUE DE MANAGEMENT DE L'INNOVATION

Transparents

Vincent BOLY



Vos missions en ingénierie

Répondre à diverses questions:

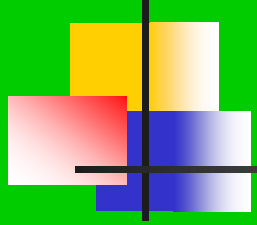
- Quelle technologie pour l'entreprise dans 5 ans
- Quelle technologie pour l'entreprise dans 15 ans
- Quelle stratégie (passage du présent au futur): enrichissement, optimisation, sauvegarde
- Quels projets prioritaires lancés

- Quelle séquence d'activités pour le projet et/ou tous les projets de l'entreprise
- Quels outils et méthodes, quels partenaires pour le projet

- Ma place dans les processus

- L'entreprise est-elle innovante ? A-t-elle la capacité à innover ?
a-t-elle donc le processus général pour évoluer

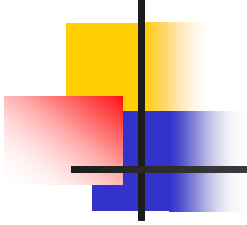
- Quelle culture développée
- Quel mode de raisonnement stimuler
- Quelles compétences développer



DE QUOI PARLONS-NOUS ?

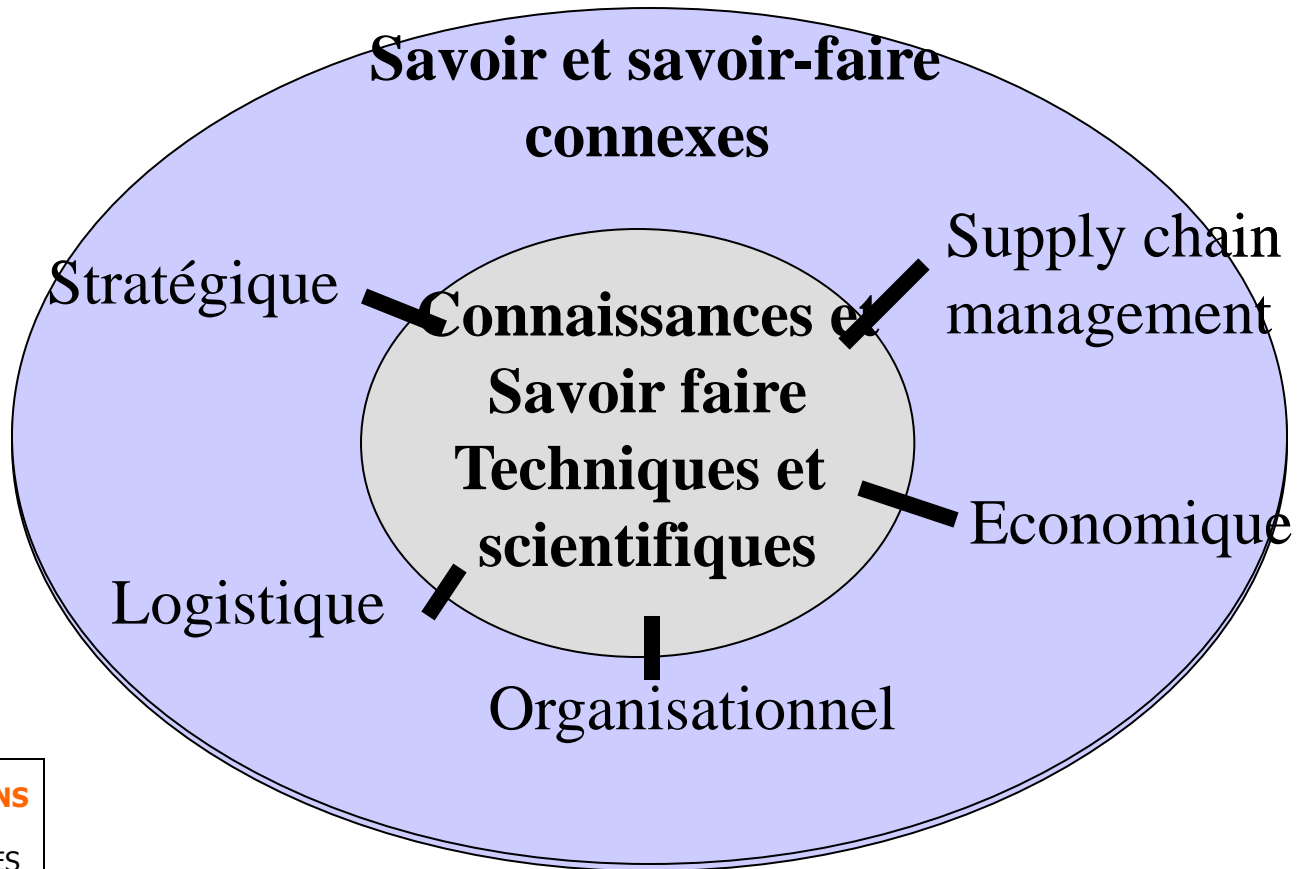
DEFINITION DE L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE

1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES



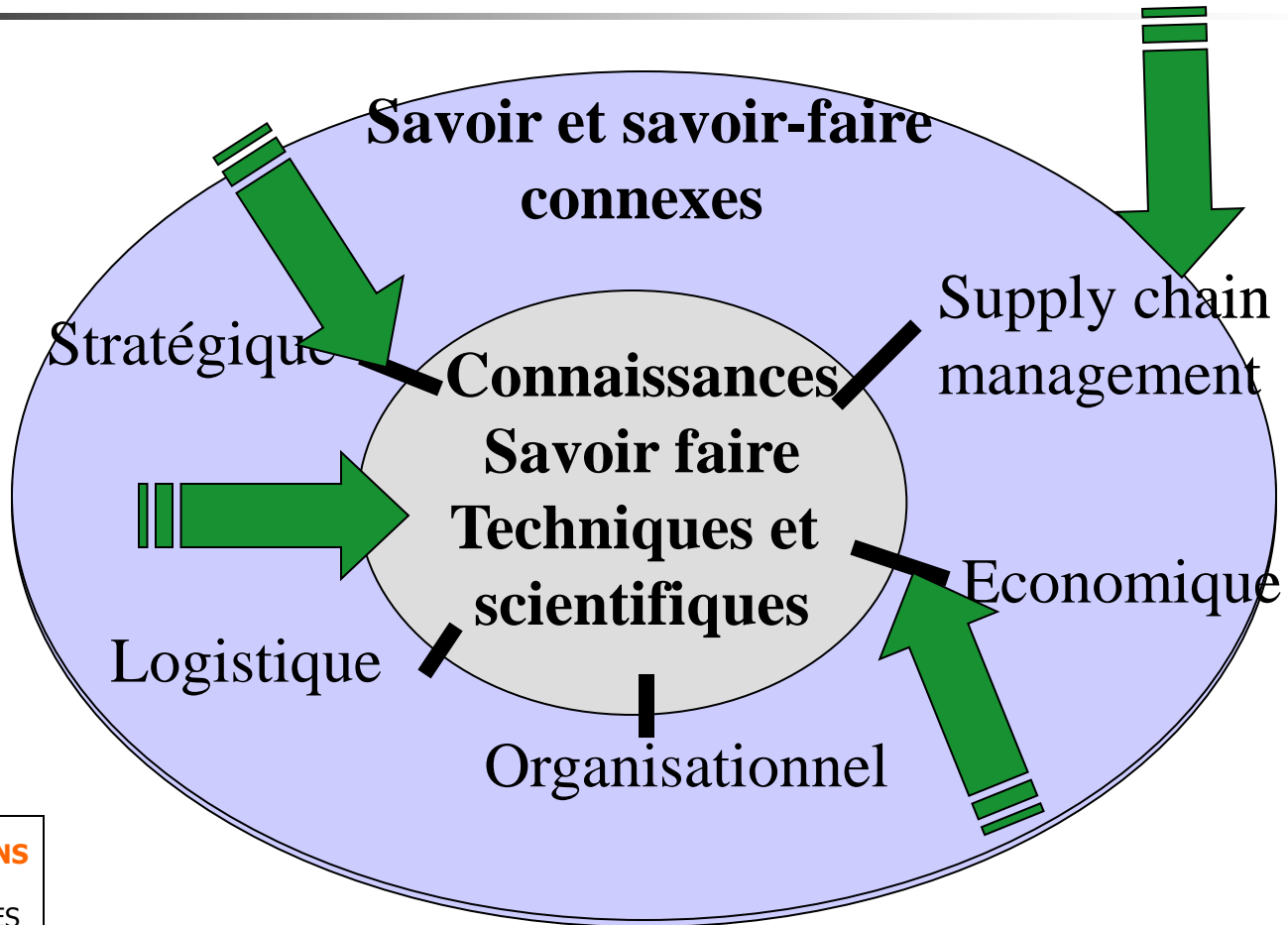
La technologie c'est...

1-**DEFINITIONS**
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

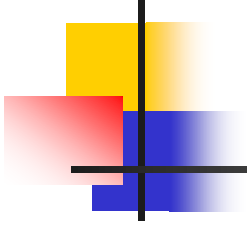


1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

nouveauté

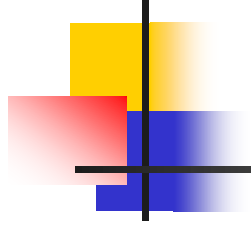


1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

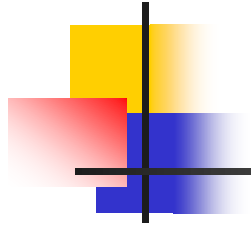


L'innovation c'est ...

1-**DEFINITIONS**
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

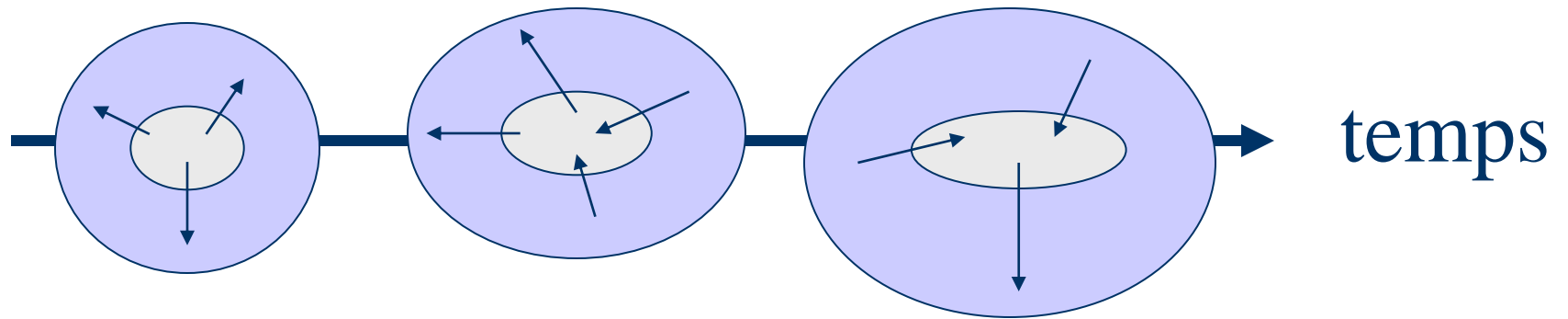
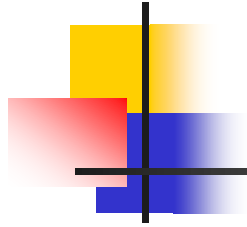


- **un nouveau produit ou service lancé avec succès sur le marché**
- **un nouveau mode de pensée**
- **différentes étapes menant de l'idée à l'activité complète**
- **un nouvel équilibre entre l'entreprise et son environnement**
- **Incertitude et complexité**



L'innovation Technologique c'est ...

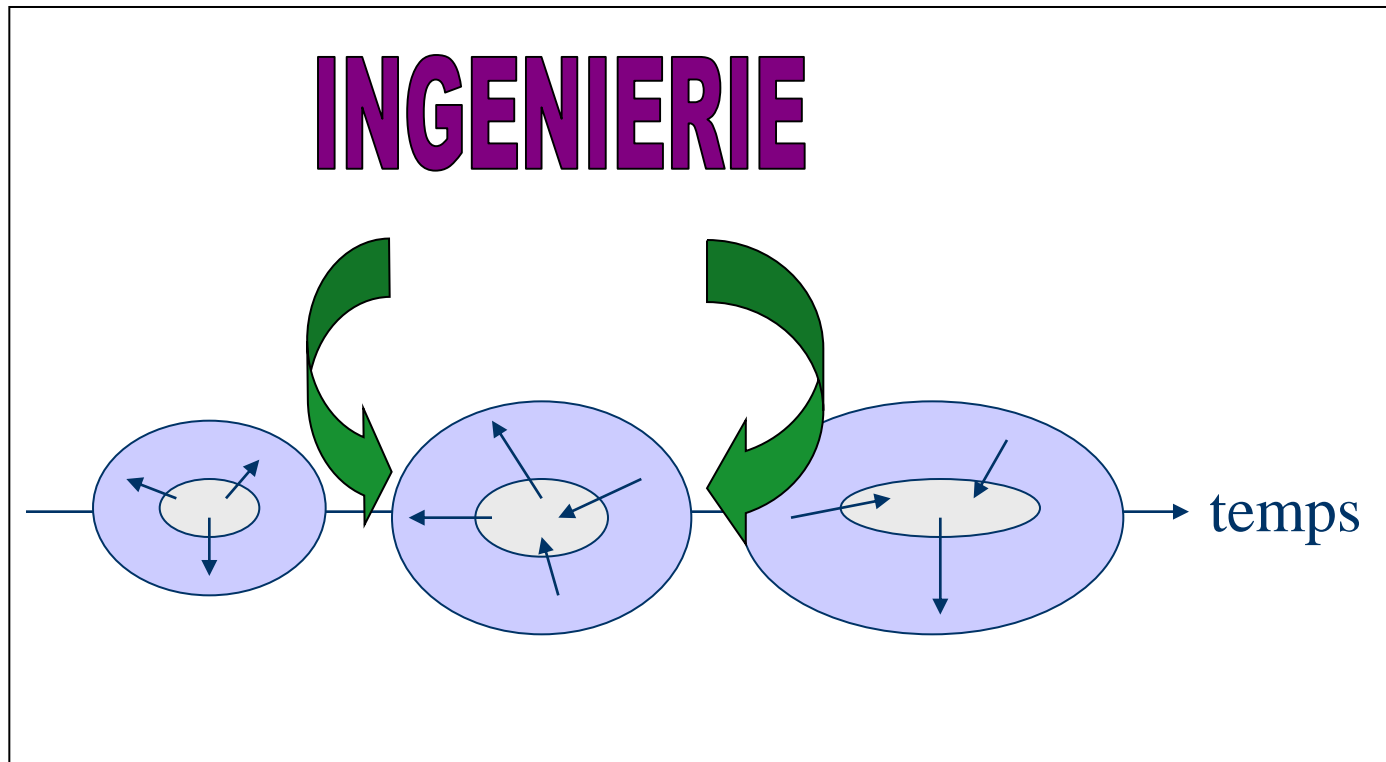
1-**DEFINITIONS**
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES



évolution technologique :

1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

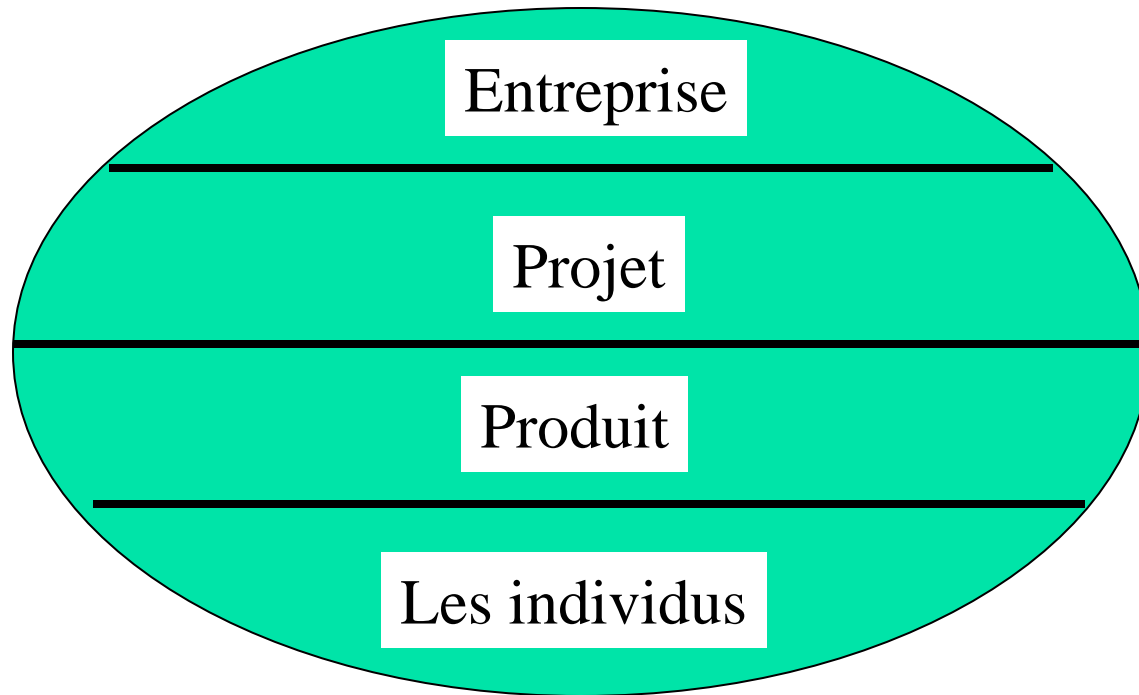
Management de l'innovation



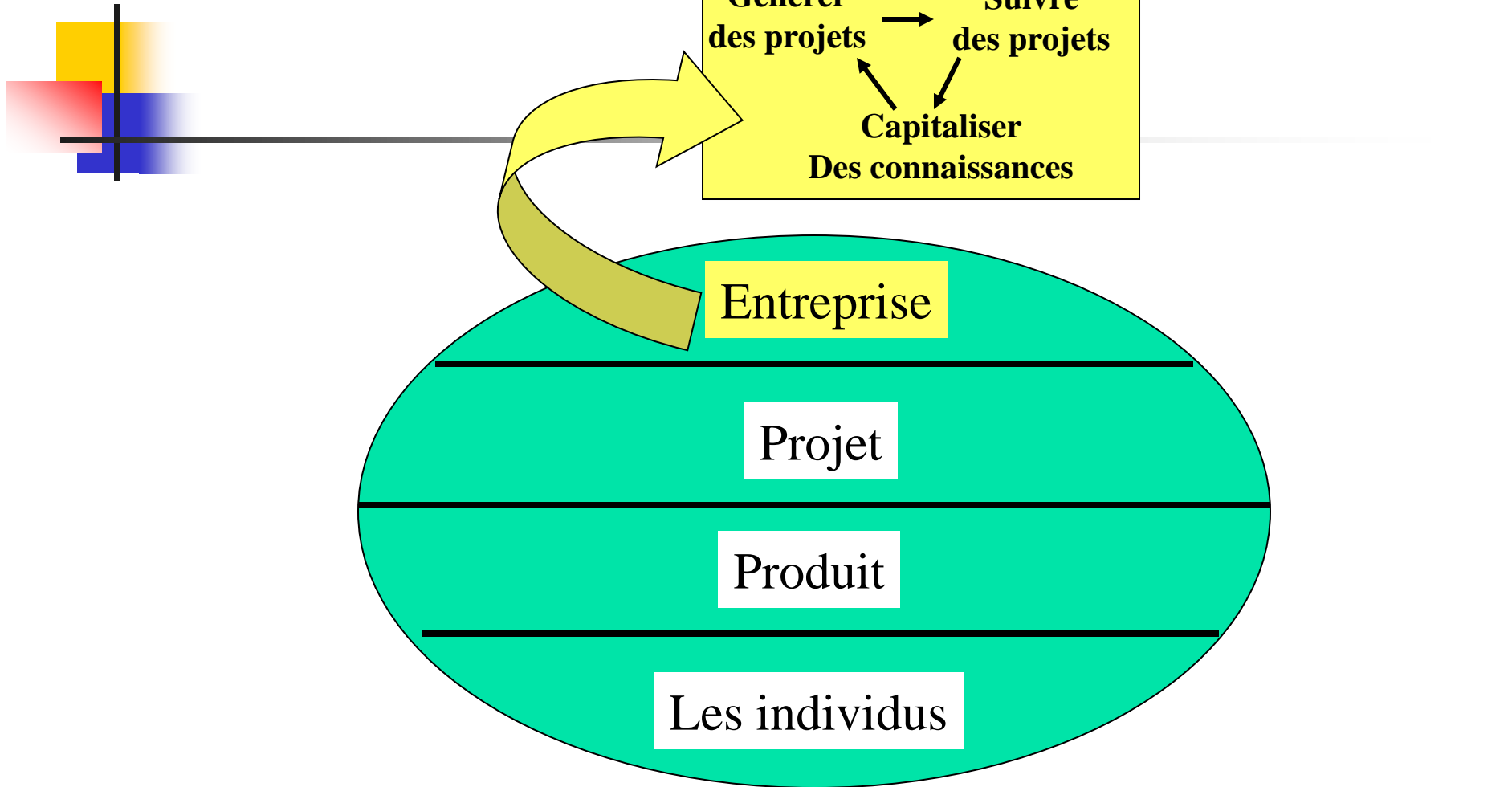
1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

LES PROCESSUS D'INNOVATION

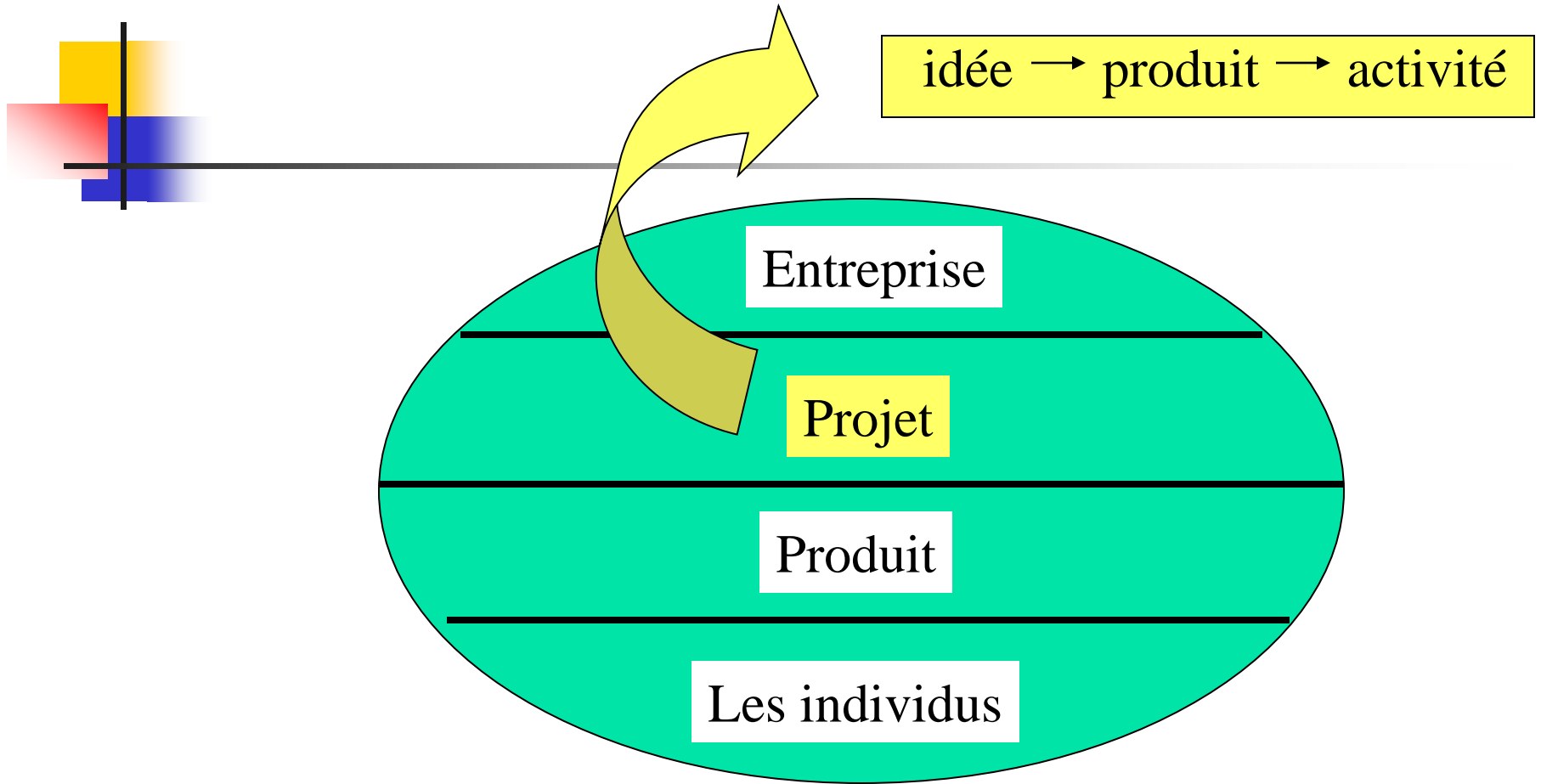
LES DIFFERENTS NIVEAUX DE PILOTAGE



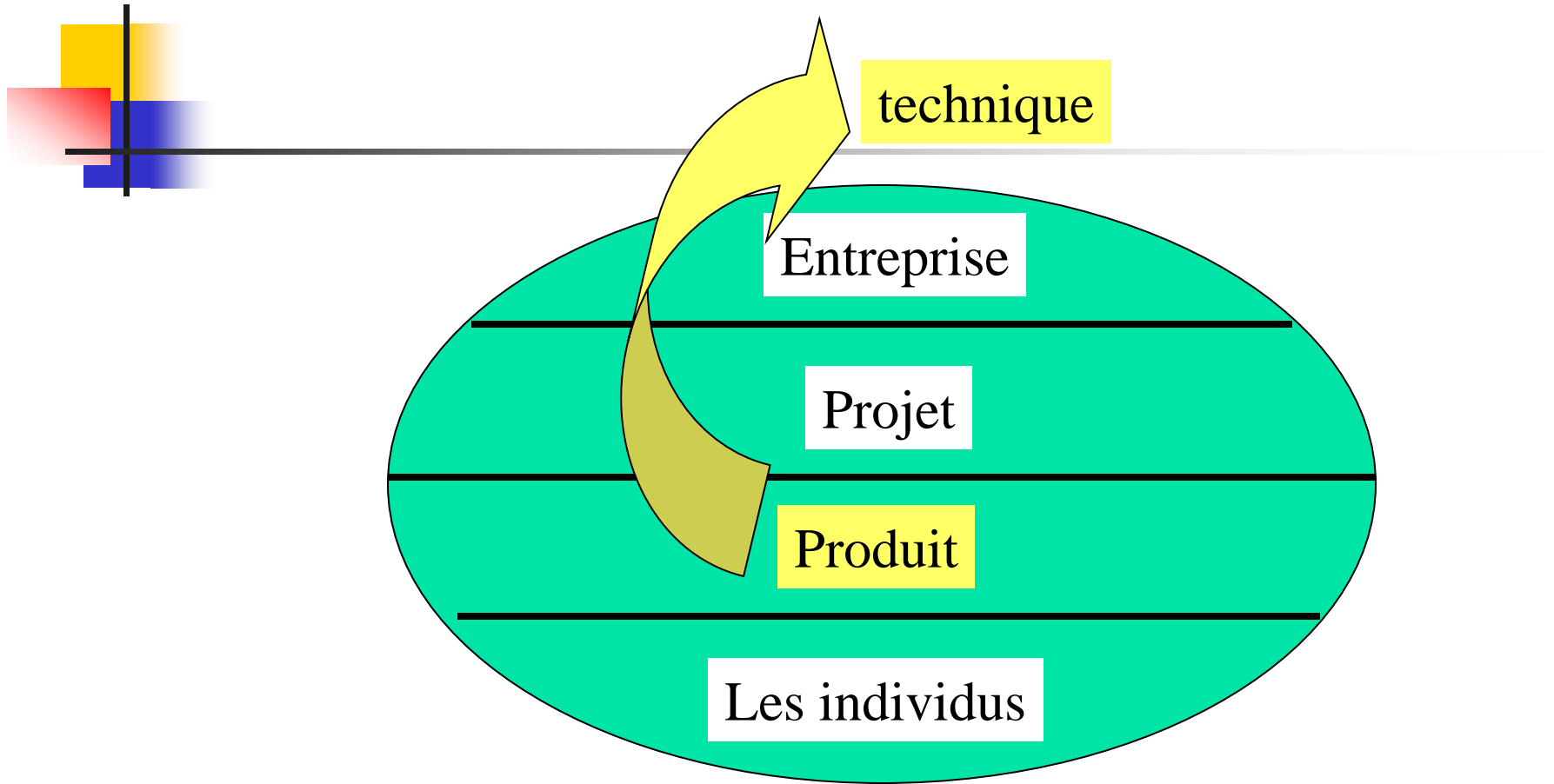
LES PROCESSUS D'INNOVATION



LES PROCESSUS D'INNOVATION



LES PROCESSUS D'INNOVATION



triz

évolution
technique

CONNAISSANCE

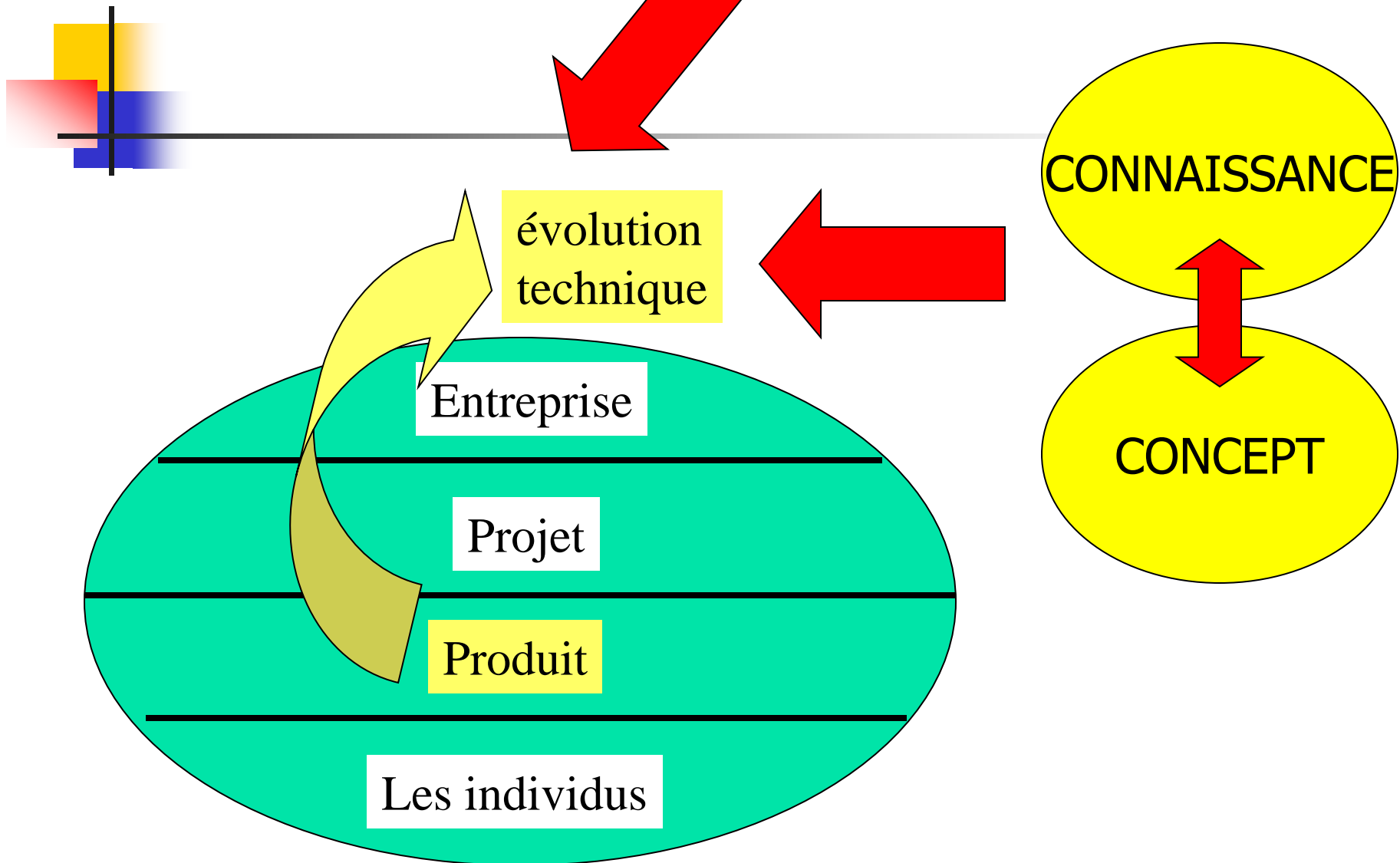
CONCEPT

Entreprise

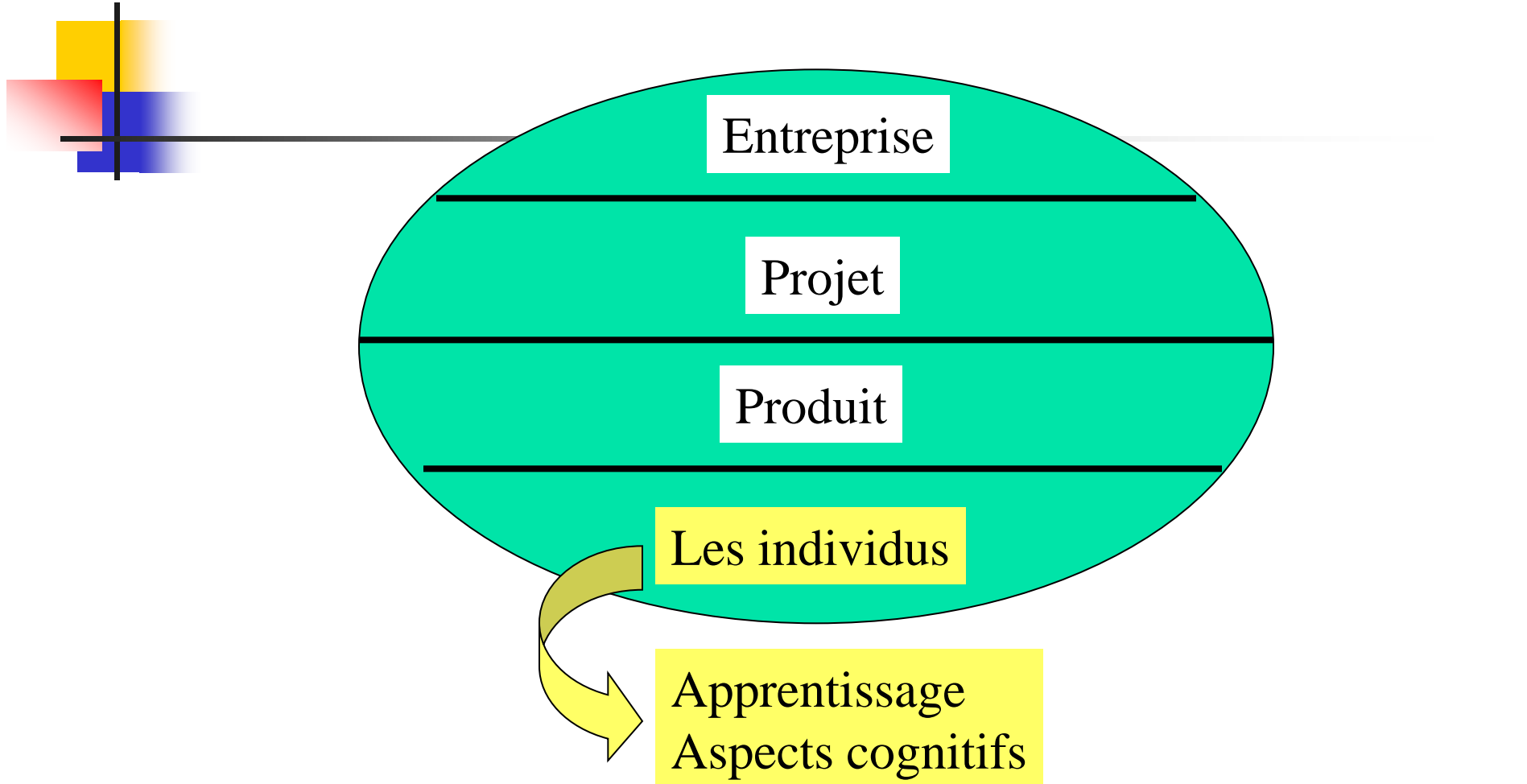
Projet

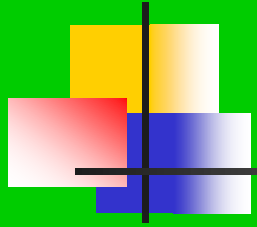
Produit

Les individus



LES PROCESSUS D'INNOVATION





LA THEORIE

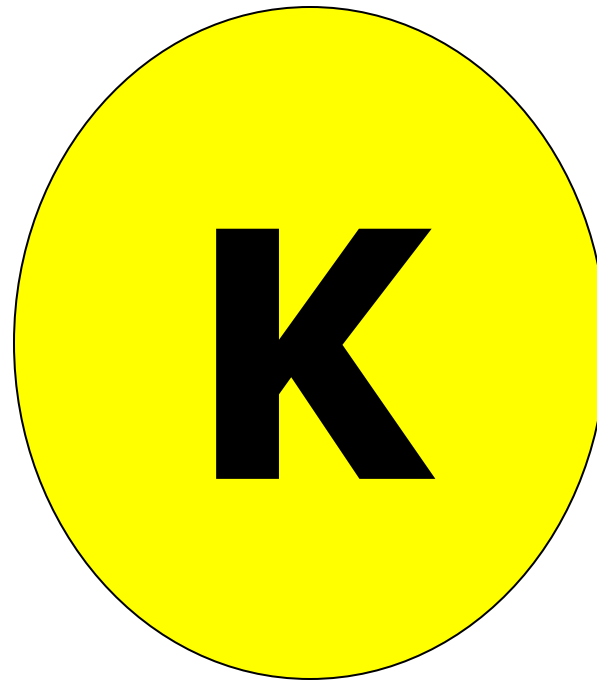
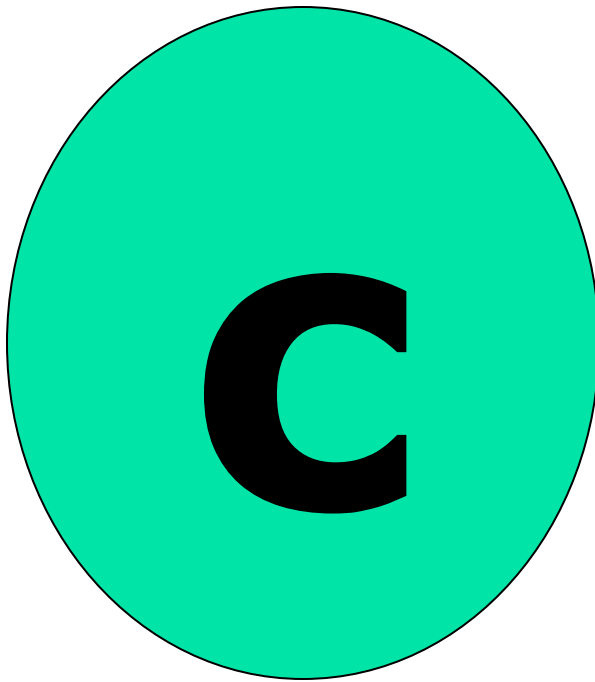
C/K

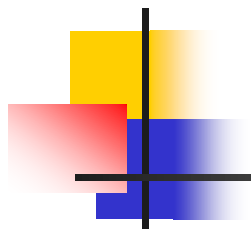


Concevoir c'est :

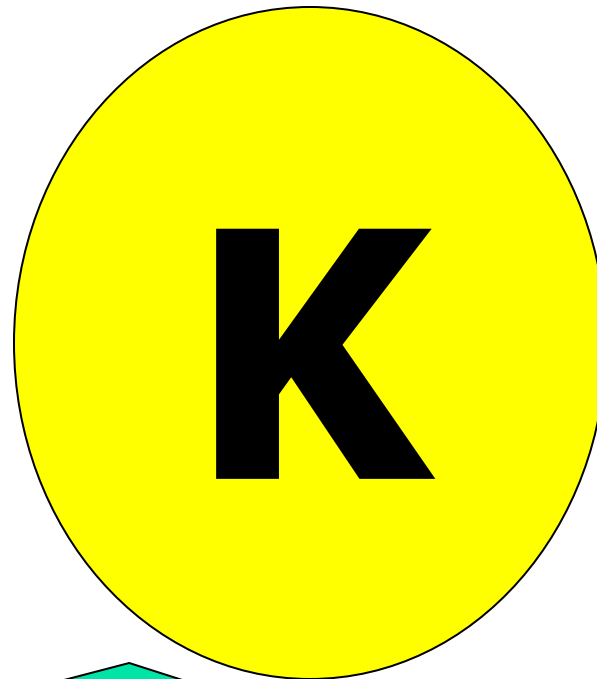
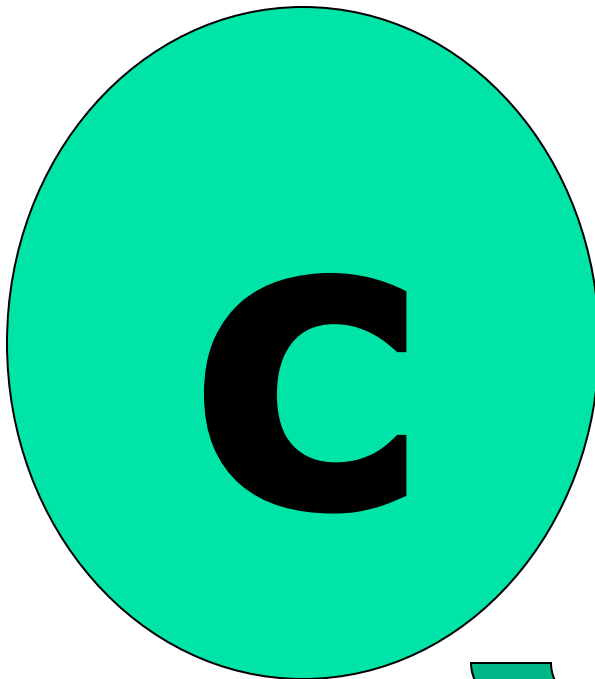
- partition restrictive: trouver au sein de ...
- Partition expansive: on ajoute des choses à la définition d'un objet

L'innovation et le statut de la connaissance

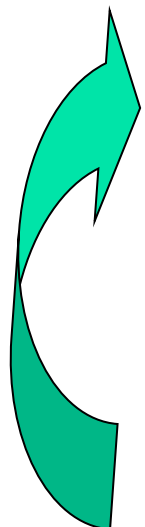




disjonction

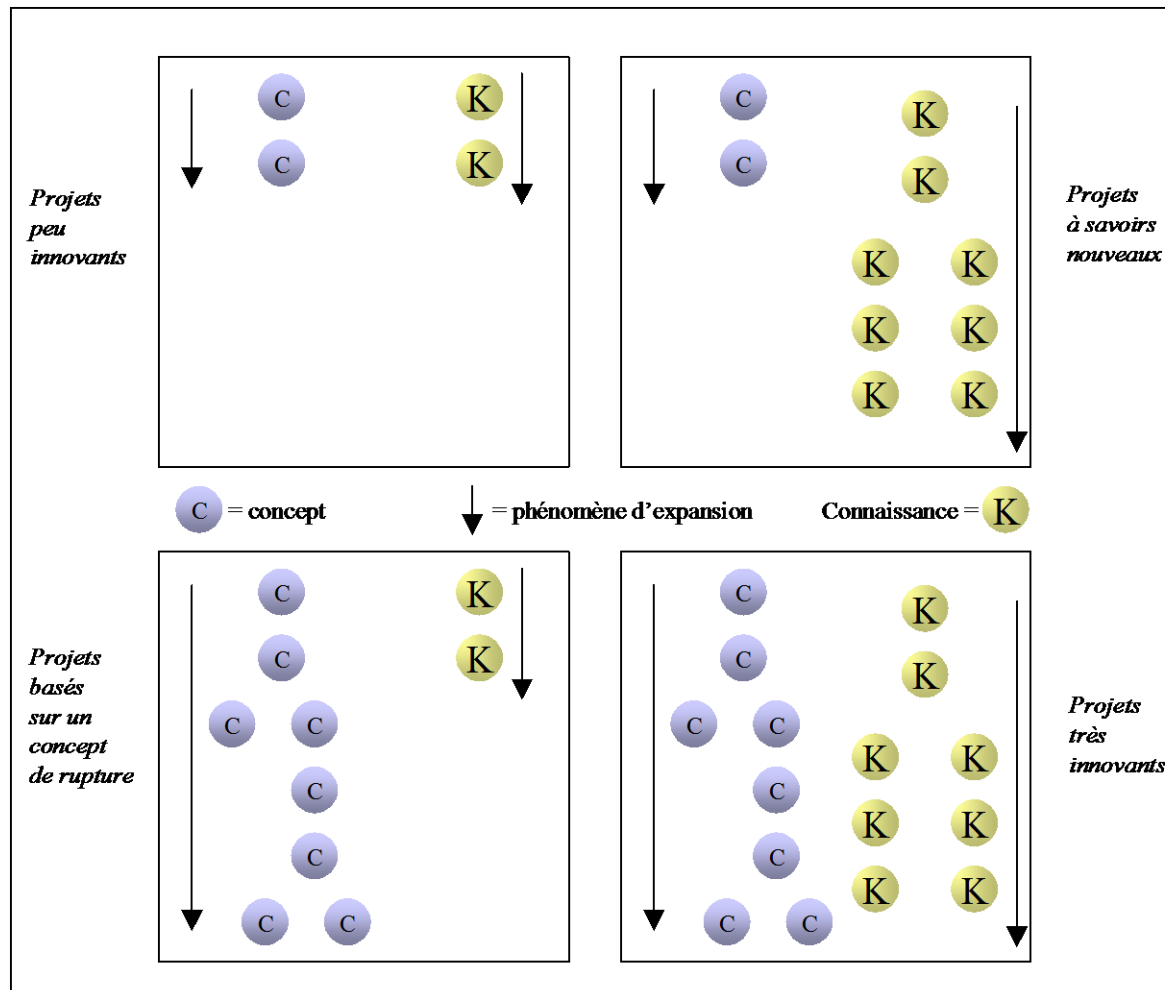


conjonction



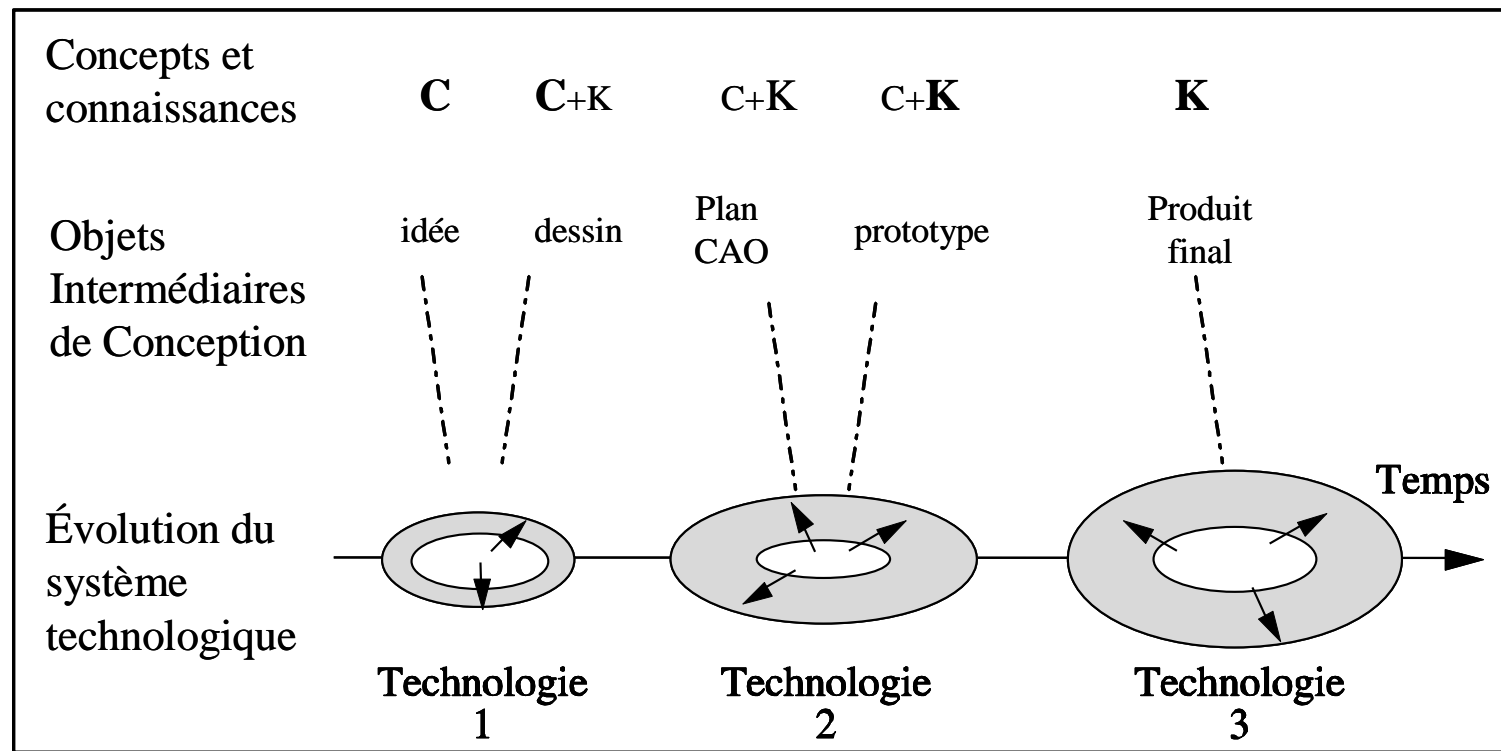
Différents types de projets innovants

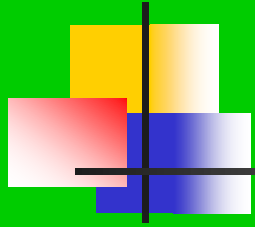
Différentes extensions



PILOTER UN PROJET C'EST

Suivre l'évolution des OIC, Étendre le champ
Des C et celui des K, Construire des savoirs





PERFORMANCE EN INNOVATION:

LE CONCEPT DE VALEUR

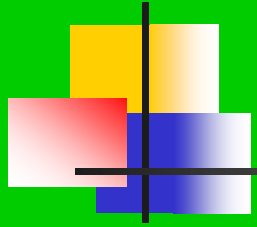
1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

VALEUR:

Ratio (Besoin satisfait / Besoin visé)

- Finance
- Stratégie
- Intellectuel
- Commercial
- Fonctionnel
- Degré de nouveauté
- Degré de notoriété
- Motivation/Plaisir

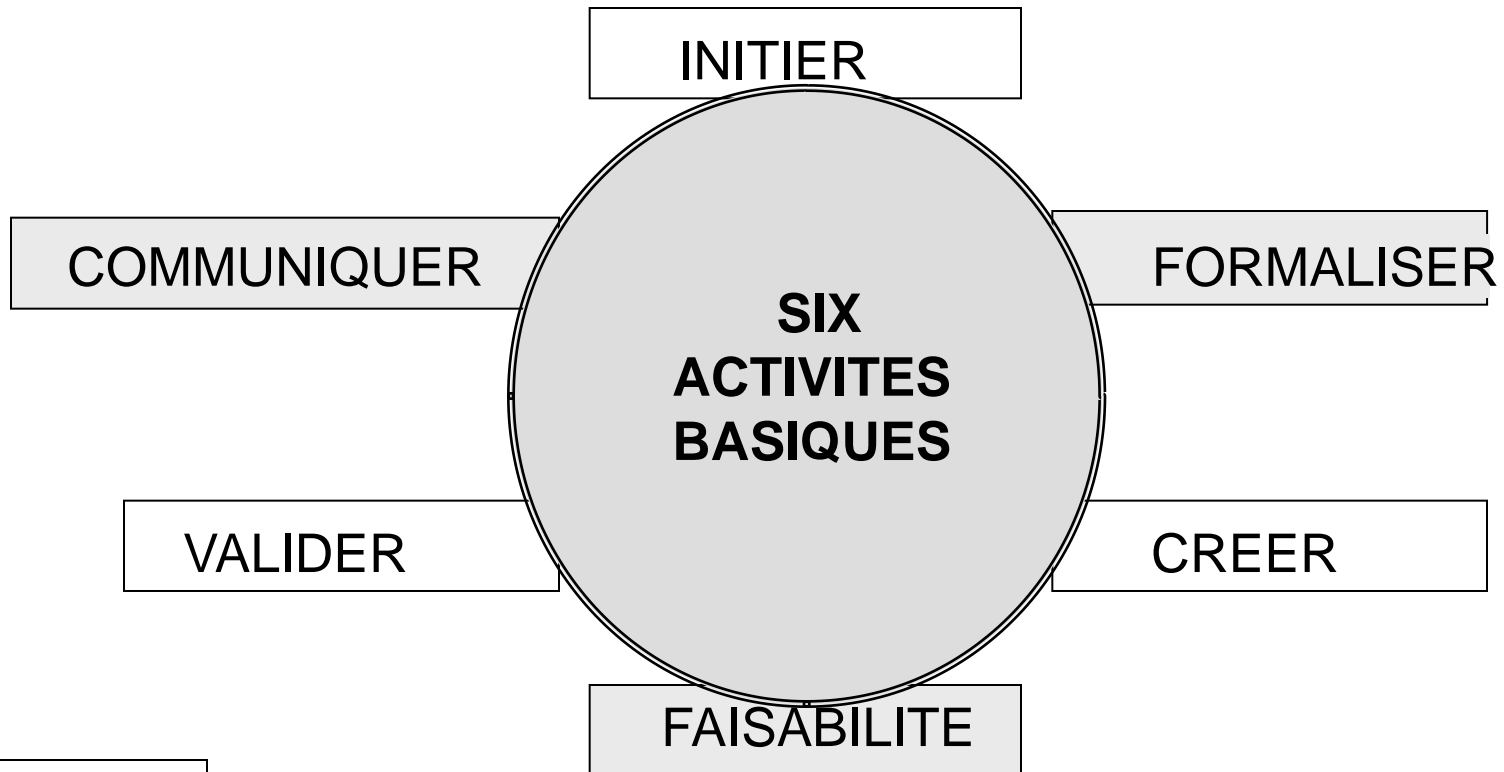
1-DEFINITIONS
2-**VALEUR**
3-13 PRATIQUES



13 Pratiques d'ingénierie de l'innovation dans les entreprises innovantes

1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

1. Conception et formulation



1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES



1. Conception et formulation

Les outils méthodologiques

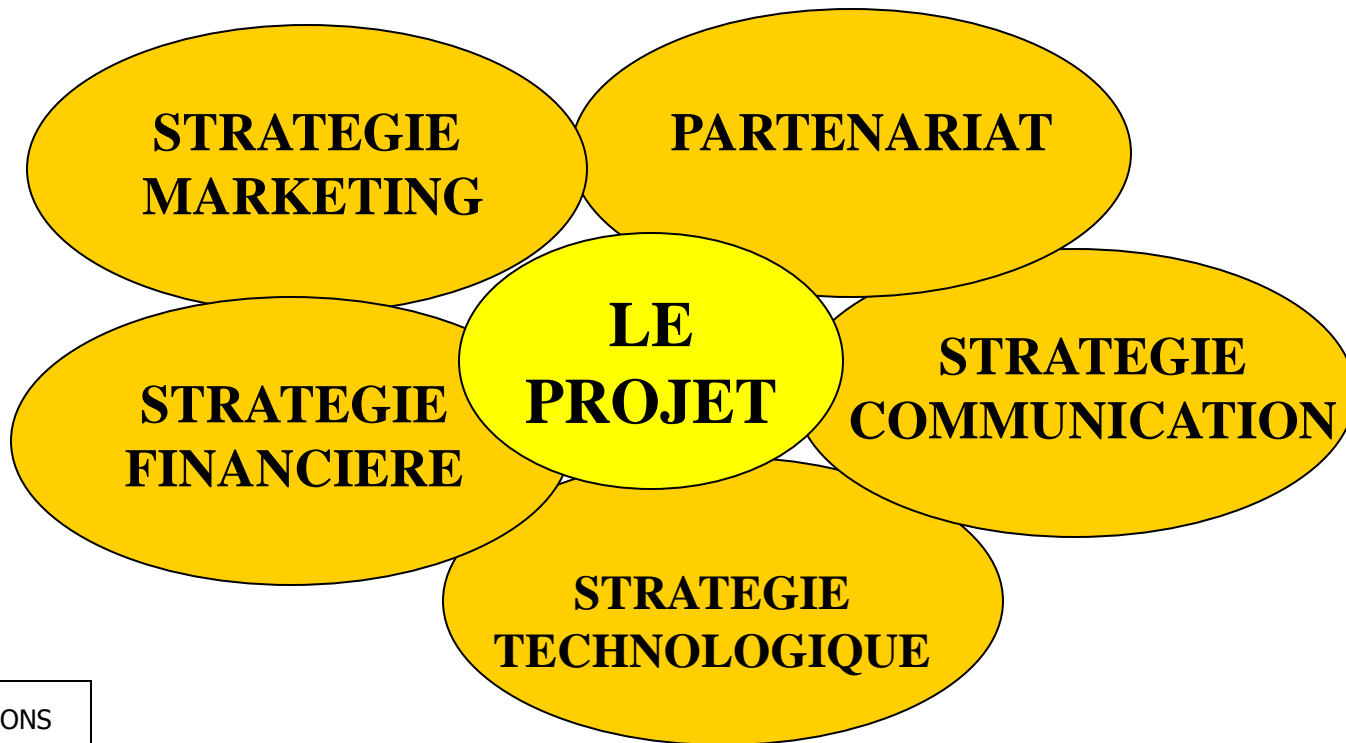
QFD, analyse Fonctionnelle, **Triz**, **DFMA**, ...

1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-**13 PRATIQUES**

2. pratiques de management de projet

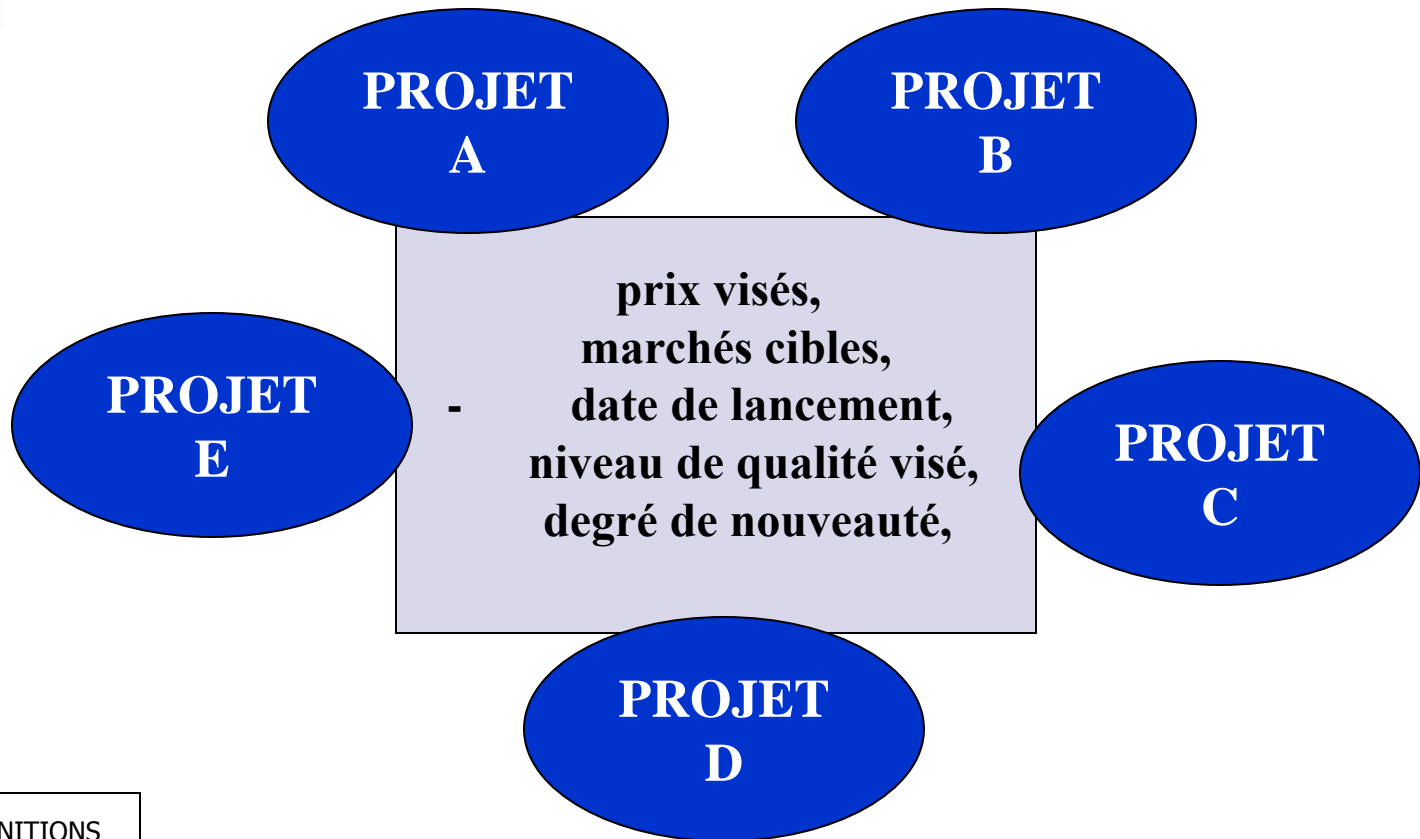
- suivre la réalisation des objectifs
- suivi des coûts futurs et de l'ancrage
- suivre les coûts de développement
- facilité de contrôle qualité pour le futur produit/process
- évaluation du délai de mise en marché
- allocation des ressources
- contrôle des compétences de l'équipe
- clarification des responsabilités
- analyse des risques (sur le produit, le process et les modes de conception)
- supervision de la communication
- contrôle de la formulation et de la conception
- contrôle des expérimentations
- planning

3. intégration de la globale stratégie



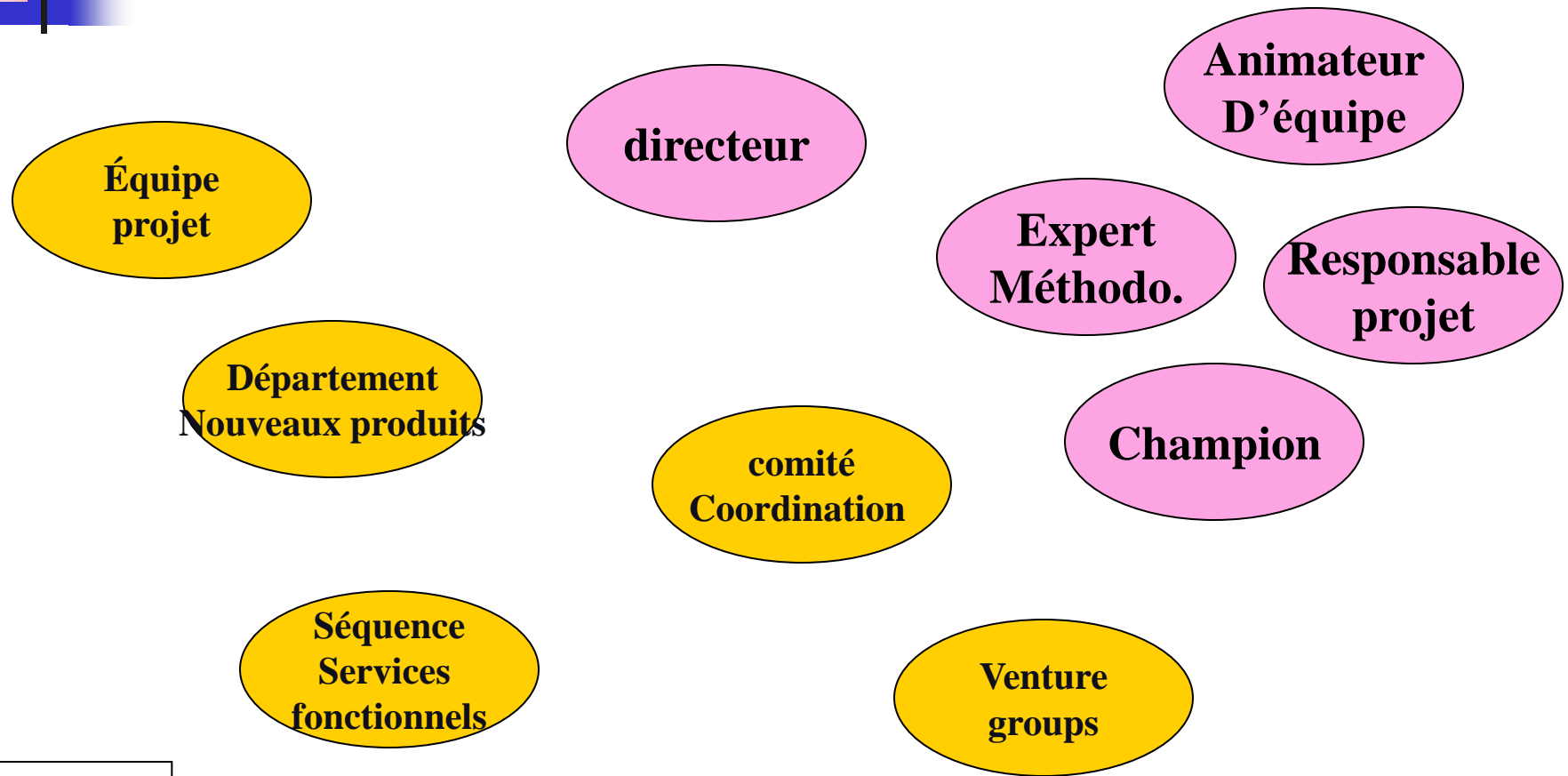
1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

4. Management du portefeuille

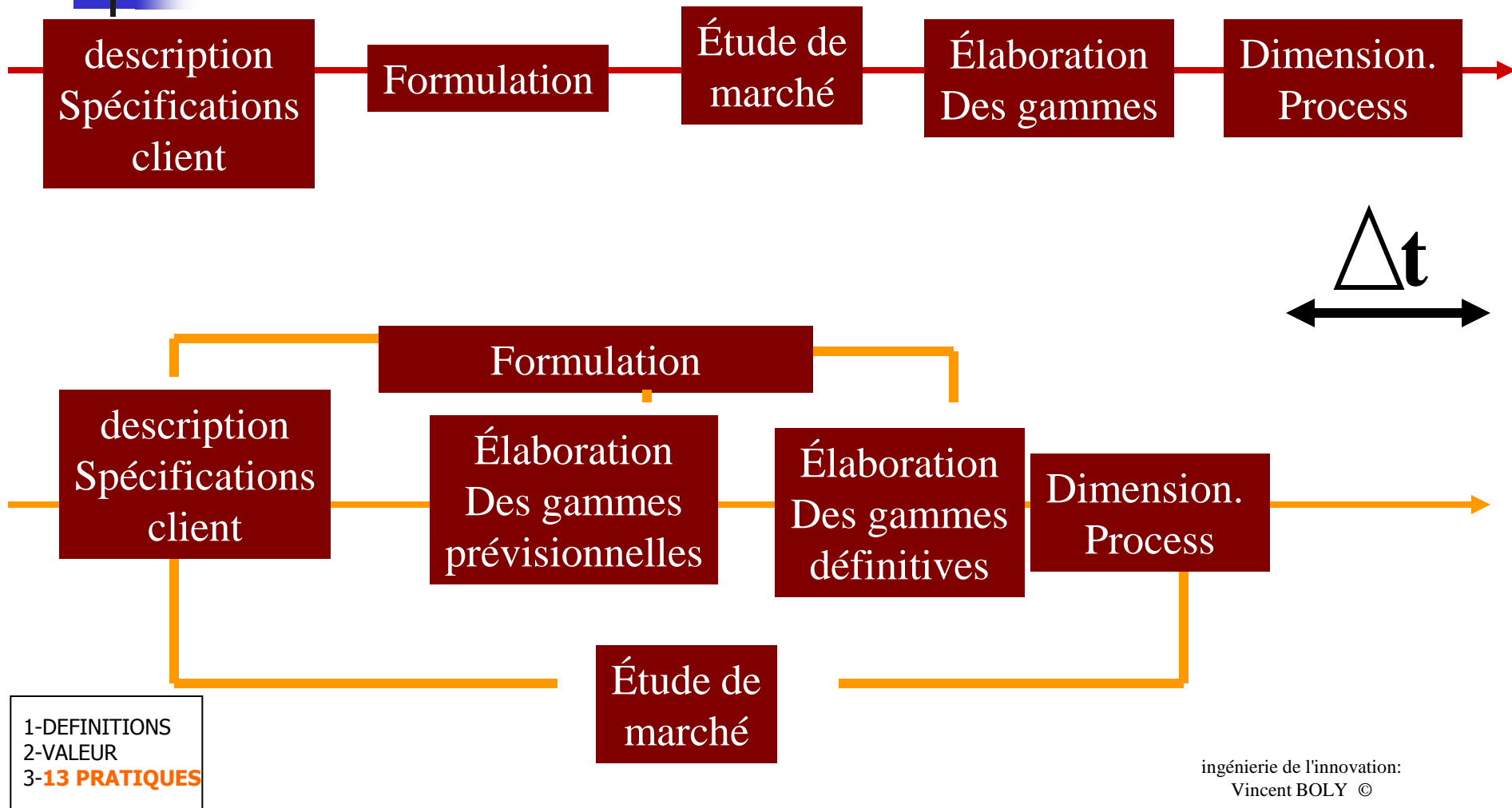


1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

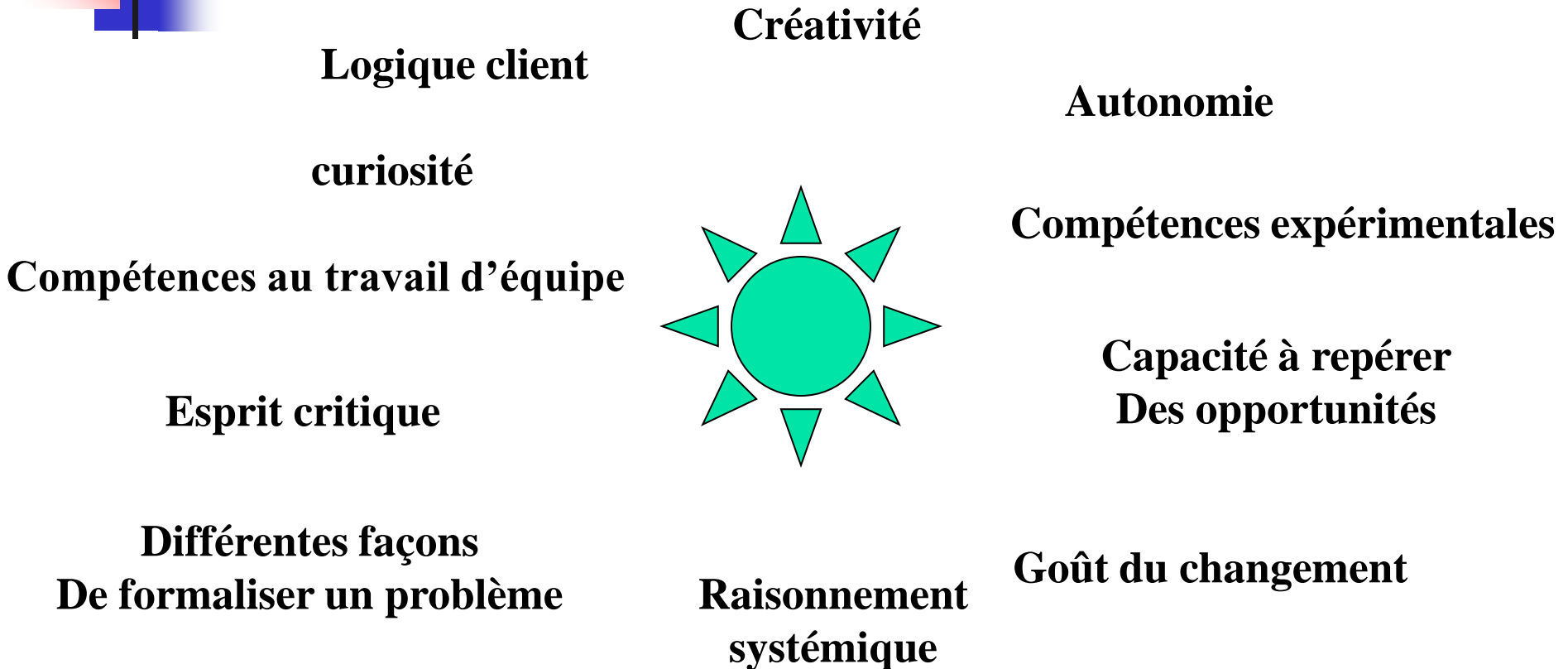
5. Organisation



6. PDNP: ajustement et amélioration continu

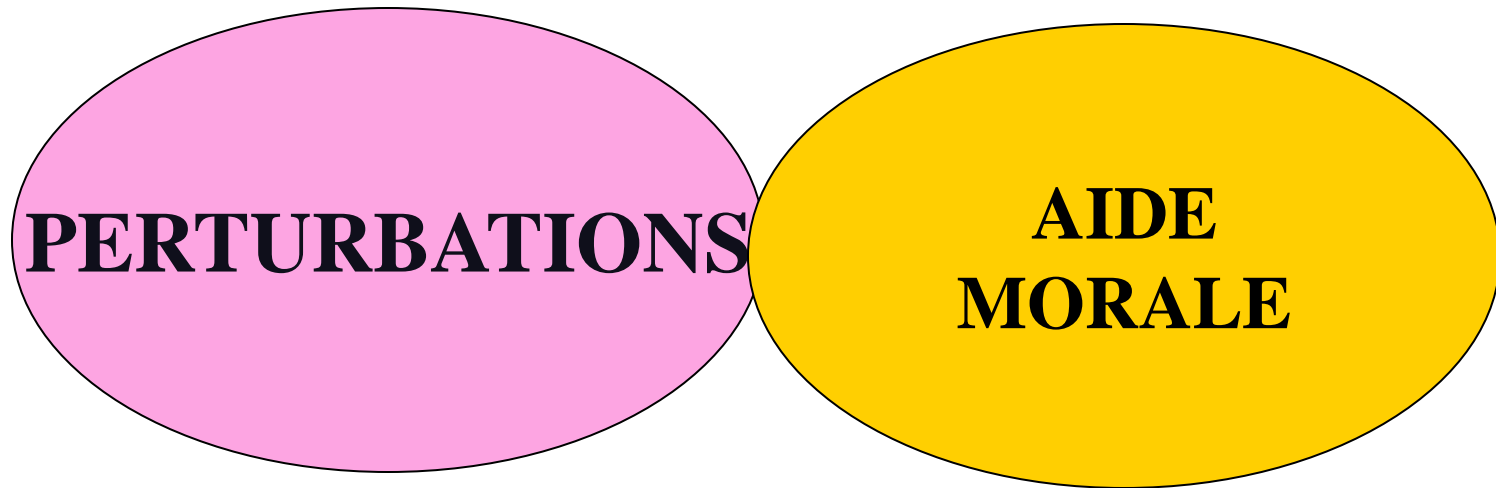


7. Compétences à l'Innovation



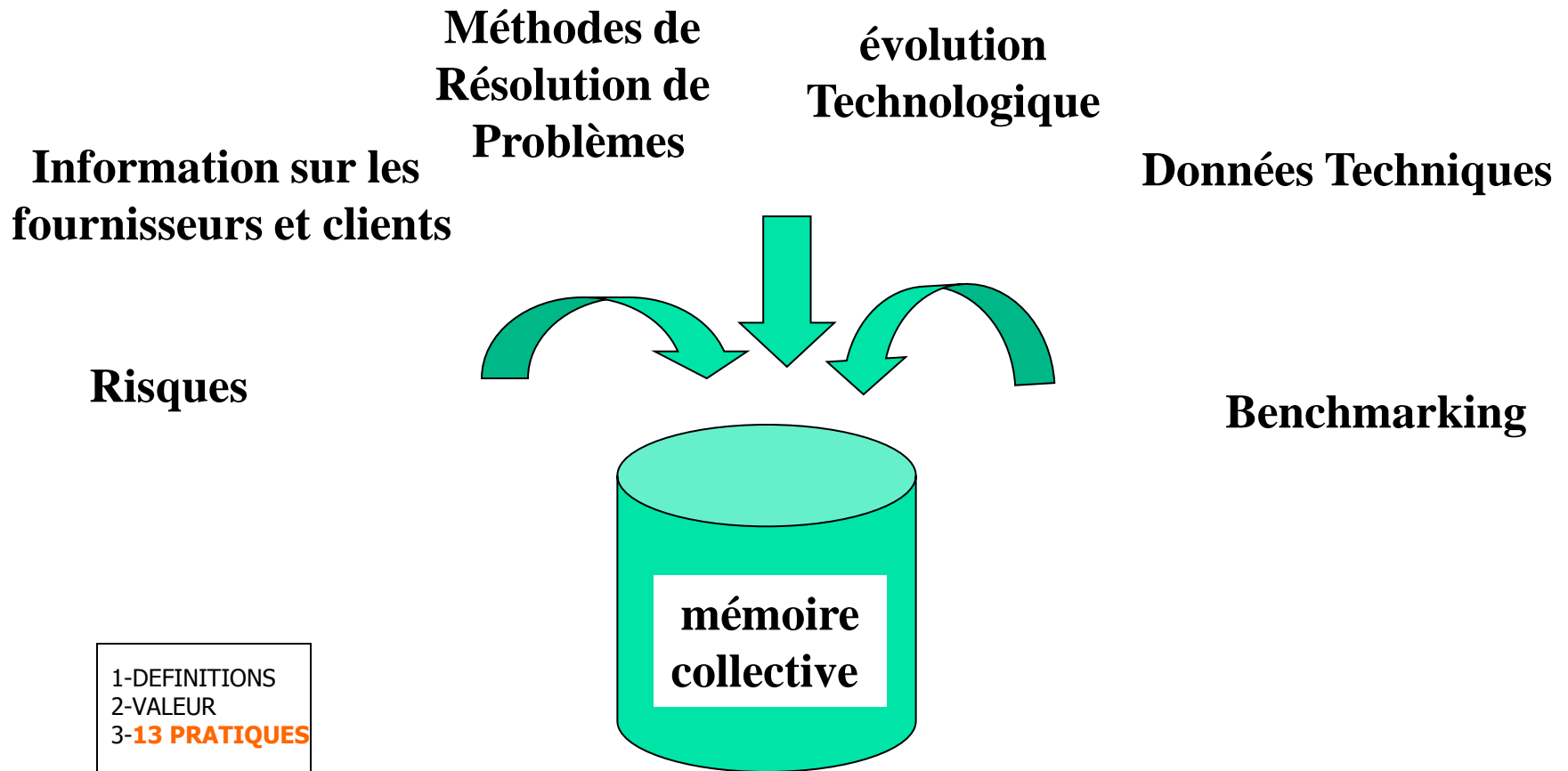
1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

8. APPUI MORAL



- 1-DEFINITIONS
- 2-VALEUR
- 3-**13 PRATIQUES**

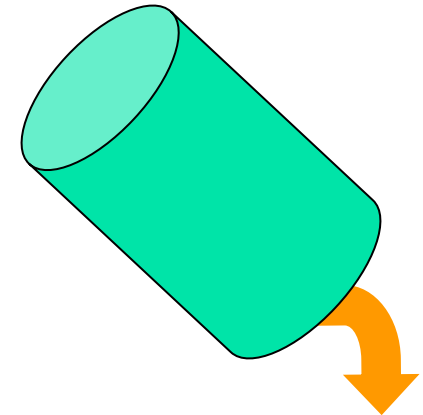
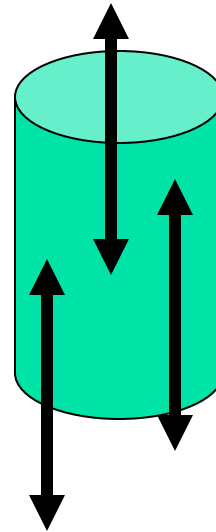
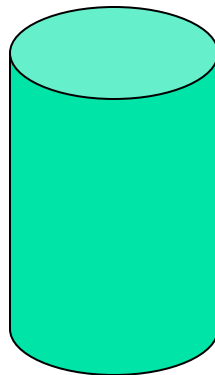
9. Capitalisation



10. Veille Technologique

Ouvrir l'entreprise

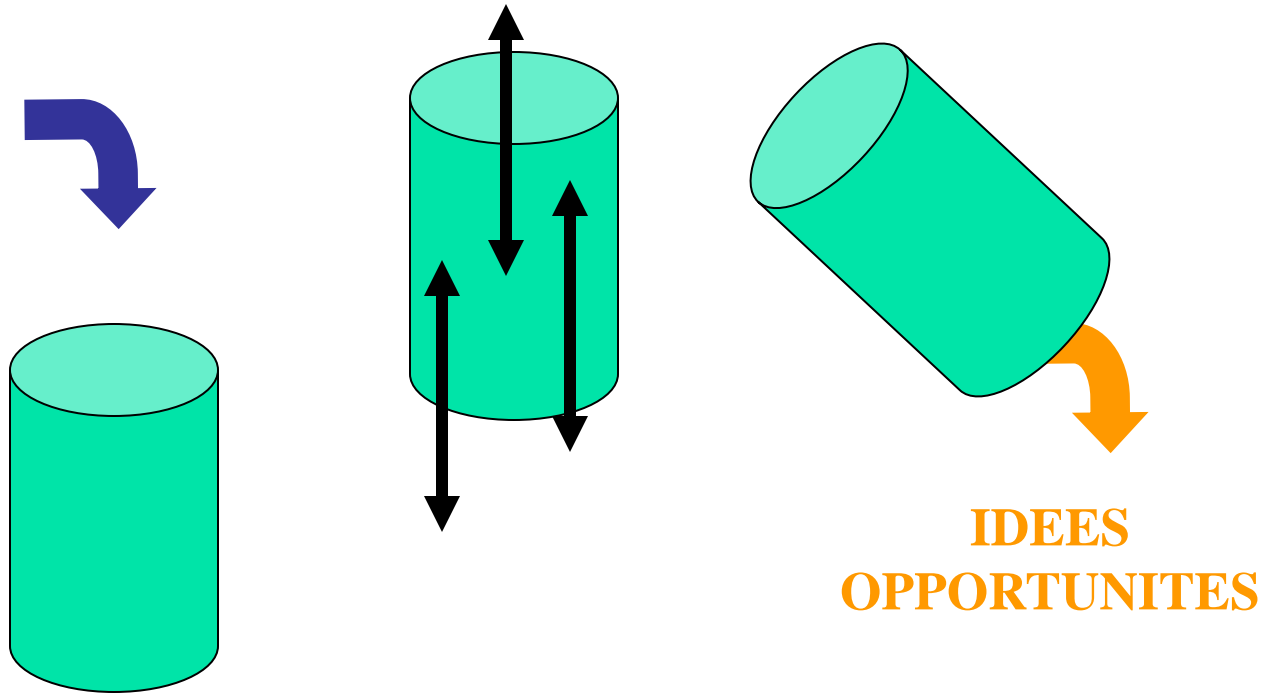
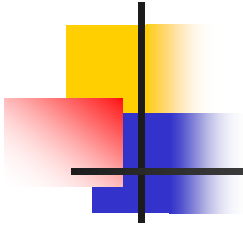
SCIENCE
MARCHE
ECONOMIE
SOCIETE
METHODES DE TRAVAIL



IDEES
OPPORTUNITES

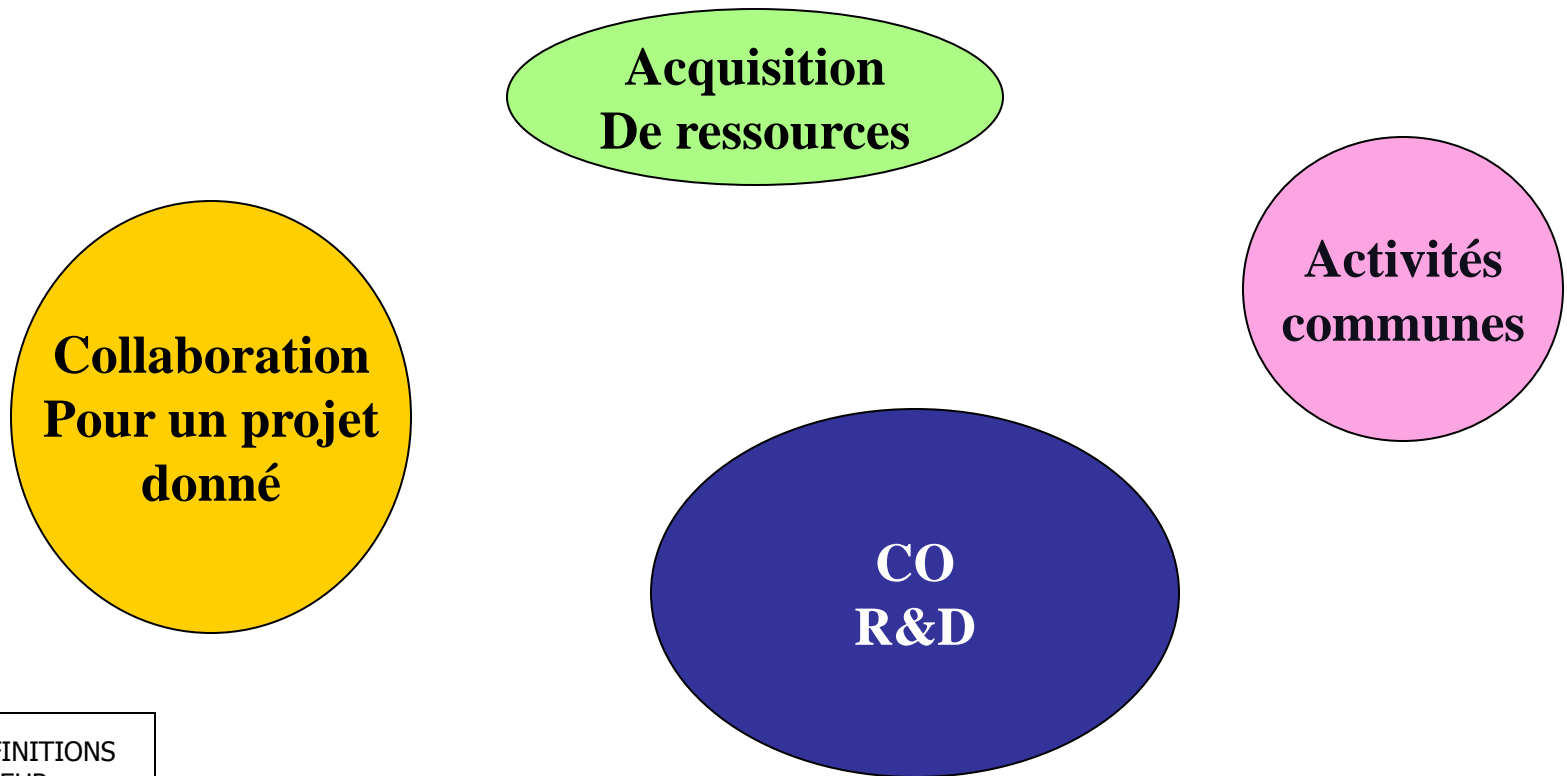
1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

Fiche pré projet Pré-étude



1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

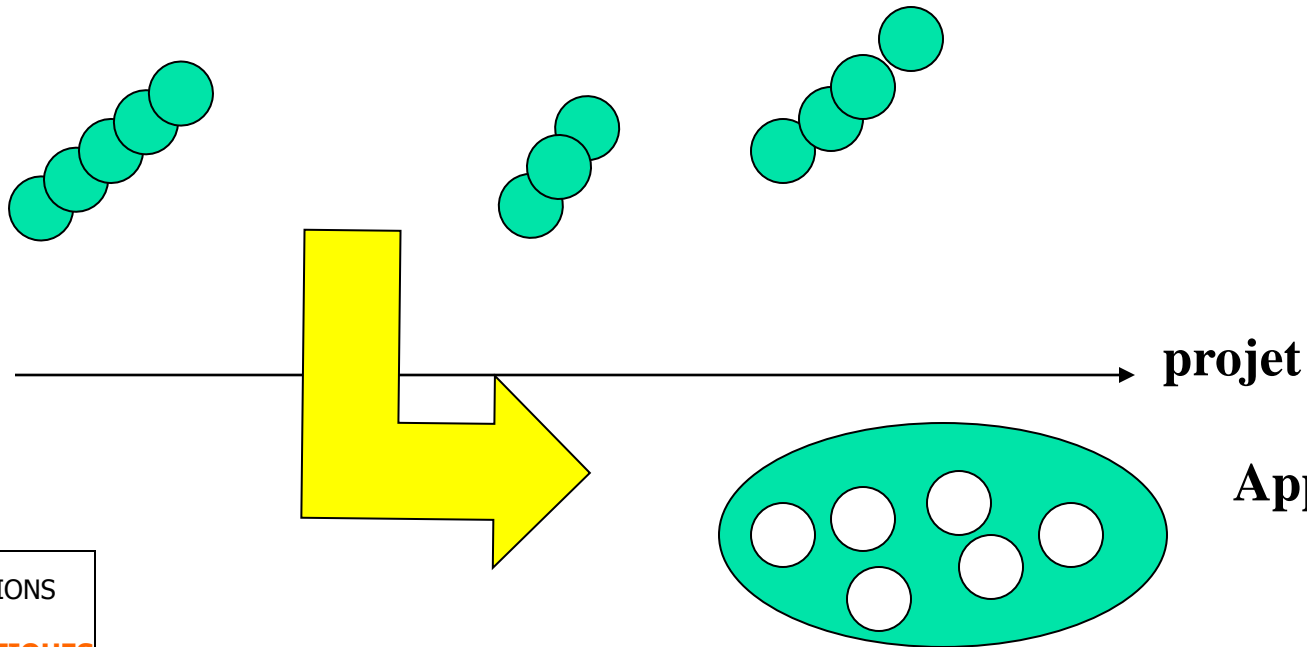
11. Réseau



1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-**13 PRATIQUES**

12. APPRENTISSAGE COLLECTIF

**Accroissement
des compétences
individuelles**



**Apprentissage
collectif**

1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-13 PRATIQUES

13. Intégration amont du client

Le degré d'intégration

Le niveau 0 : La livraison. *Le client n'est jamais directement sollicité par l'entreprise dans la conception de son offre. Le client n'intervient ici qu'en bout de chaîne de l'entreprise, en tant qu'acquéreur de l'offre.*

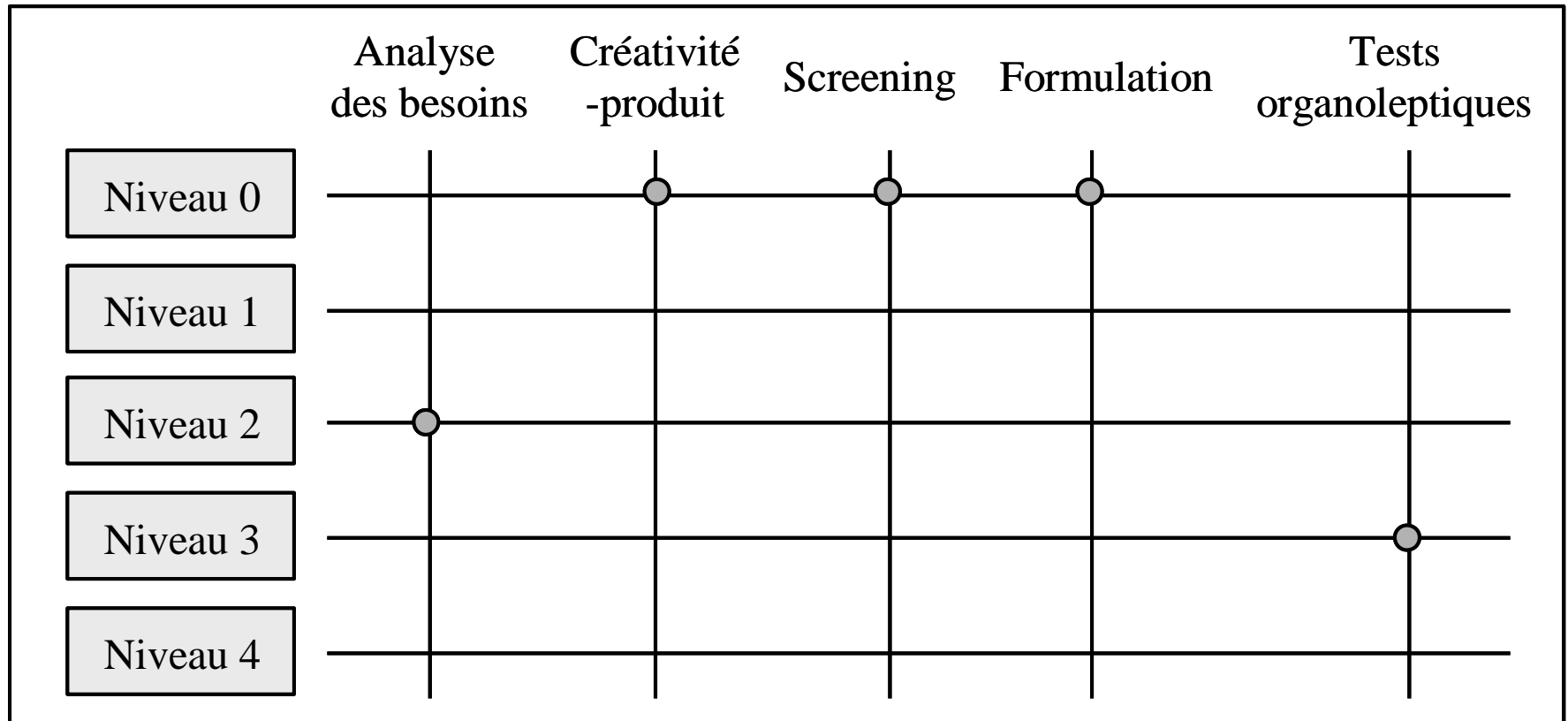
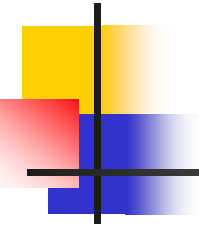
Le niveau 1 : L'observation. *Le client est pris en compte mais considéré "de loin" par l'entreprise, c'est-à-dire sans échanges directs entre l'entreprise et le client (ni communication, ni sollicitation). Le client n'intervient pas dans la conception de l'offre.*

Le niveau 2 : La consultation. *Ce niveau d'implication se rapporte à un développement faisant appel de manière ponctuelle mais répétée aux clients pour obtenir des informations en retour (retour d'expérience, un avis sur l'utilisation et l'utilité de l'offre ...) Le client est ici directement sollicité, mais il n'intervient pas directement dans la conception de l'offre.*

Le niveau 3 : Le co-développement. *L'entreprise sollicite directement le client qui participe de façon effective à la conception de l'offre. Il y a constitution d'équipes de développement intégrant les clients qui sont membres à part entière du groupe. Ceux-ci font part de leurs suggestions, proposent des solutions et contribuent pleinement à la réalisation de l'offre.*

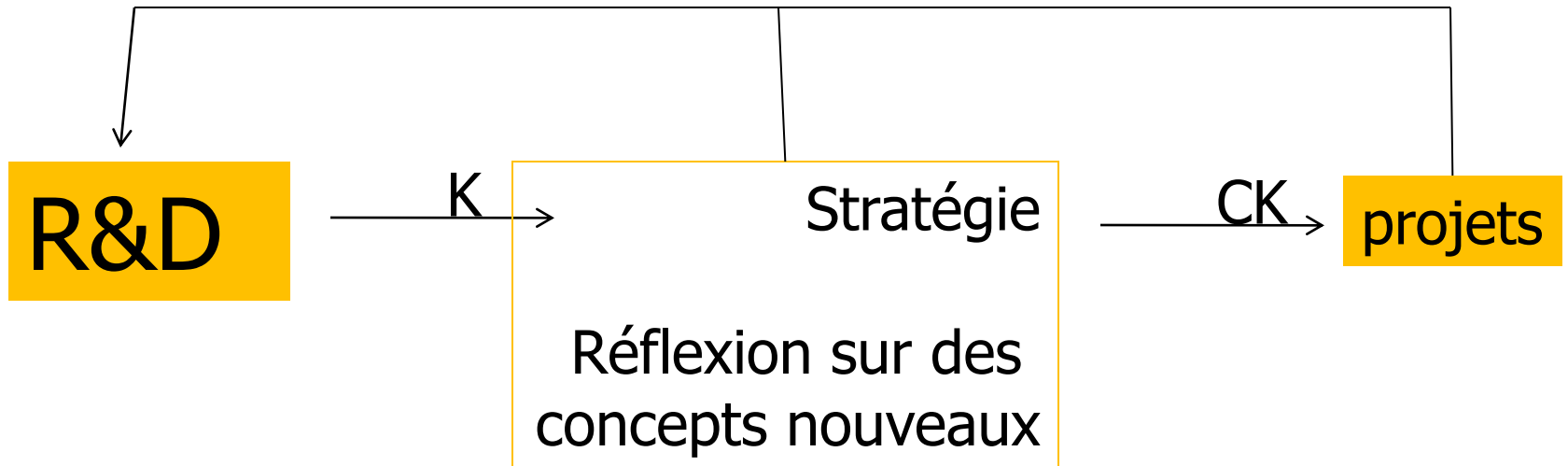
Le niveau 4 : L'apprentissage. *Les clients sont totalement porteurs de l'offre qu'ils veulent se voir proposer par l'entreprise. Celle-ci, considérée dans ce cas de figure comme "fournisseur de technologie" est en charge de réaliser ce que demandent les clients.*

13. Intégration amont du client



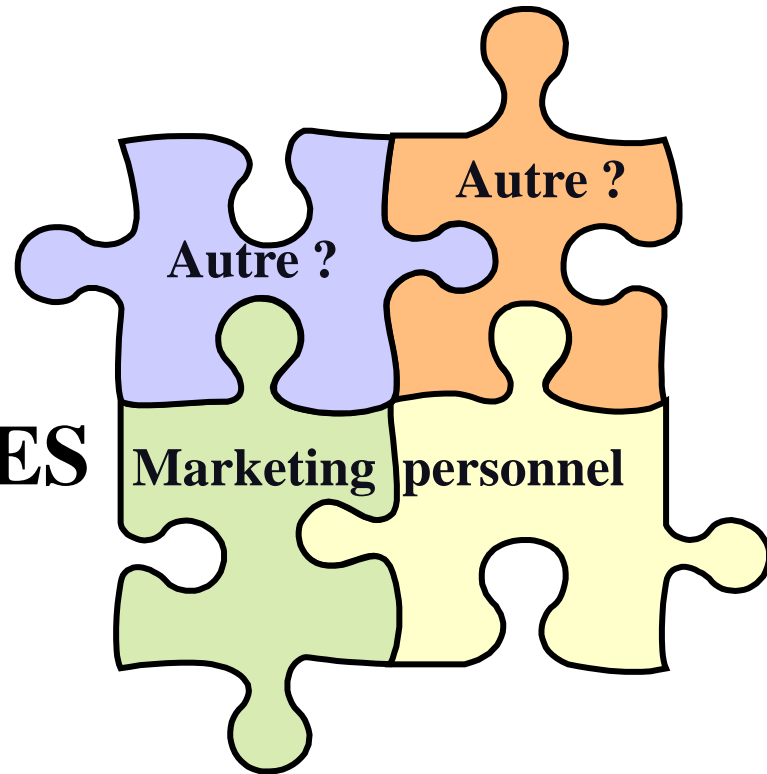
Quand intégrer le client en amont

14. gérer la R&D...ou la R&D I



15. Faciliter l'émergence de nouvelles idées

NOUVELLES IDEES



1-DEFINITIONS
2-VALEUR
3-**13 PRATIQUES**

16. Des techniques dédiées au processus d'innovation



Collecter des données

Stocker des informations
Des idées, des connaissances

Co-construire

communiquer

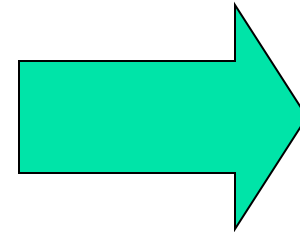
synthétiser



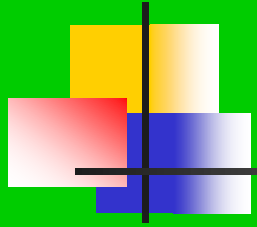


L'ENTREPRISE INNOVANTE

PILOTAGE



ENJEUX



PLACER LE CLIENT DANS LE PROCESSUS D'INNOVATION



A quelle phase ?

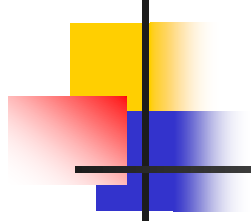
- 1 identification du besoin
- 2 formalisation du besoin
- 3 créativité
- 4 formalisation du concept
- 5 développement
- 6 résolution des problèmes
- 7 tests
- 8 lancement
- 9 évaluation, retour d'expérience



A quel niveau ?

- 0 implication nulle
- 1 observation
- 2 consultation
- 3 co-développement
- 4 apprentissage

Customorization of NPDP



- 1 identification du besoin
- 2 formalisation du besoin
- 3 créativité
- 4 formalisation du concept
- 5 développement
- 6 résolution des problèmes
- 7 tests
- 8 lancement
- 9 évaluation, retour d'expérience

- 0 implication nulle
- 1 observation
- 2 consultation
- 3 co-développement
- 4 apprentissage